Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

الاستراتيجيات الحديثة في التسويق السياحي

3 - 7 نوفمبر 2024

شرم الشيخ (مصر)

Sheraton Sharm Hotel

الاستراتيجيات الحديثة في التسويق السياحي

رمز الدورة: HT12462 تاريخ الإنعقاد: 3 - 7 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: شرم الشيخ (مصر) - Hotel Sharm Sheraton رسوم الإشتراك: 3850 Euro

مقدمة

تحظى السياحة بأهمية بالغة في مختلف دول العالم؛ إذ لم تعد تقتصر على الترفيه والتسلية والسفر، بل أصبحت ترتبط بشكل كبير بالنمو الاقتصادي والأنشطة الثقافية والاجتماعية والبيئة، وهي الآن أحد النشاطات الاقتصادية المهمة للتنمية الشاملة، وجذب الاستثمار في مشروعات الخدمات العامة والبنية التحتية، ومصدر لزيادة الدخل، وتوفير فرص التوظيف والاستثمار.

ولذلك فان كل نوع سياحة إستراتيجية مختلفة في التسويق الوجهات السياحية وشركات السياحة الكثيرة التي تسعى لجذب أكبر عدد من السُيّاح .

سوف يساعدك هذا البرنامج التدريبي أن تكون ملم بأهم الاستراتيجيات التسويقية لسوق السياحة والتعرف على الخطة التسويقية وأهداف التسويق لكل قطاع على حسب السوق المستهدف وطبيعة العميل والموسم وما الذي يؤثر على قرارات الناس واختياراتهم.

الهدف العام من البرنامج التدريبي

التعرف على مفهوم التسويق بشكل عام ومفهوم التسويق السياحي بشكل خاص وما هي الأهداف التي يسعى لتحقيقها في إشباع رغبات طرفي عملية التّبادل المُنشآت السياحية، والسائحين، إضافة إلى دراسة الفرق بين التسويق السلعي والتسويق السياحي، وكيفية استخدام التسويق السياحي في زيادة مبيعات الجهات السياحية والفندقية.

الفئة المستهدفة

- مدراء المبيعات ونوابهم والعاملون في دوائر المبيعات والتسويق في الفنادق والشركات السياحية
- الفئة المستهدفة من حضور دورة تدريبية في فن الإرشاد السياحي: الأدلاء السياحيين:
- مدراء وأصحاب الفنادق السياحية.
- مدراء وأصحاب المكاتب السياحية
- مدراء المتاحف.
- مدراء قسم الإرشاد السياحي
- جميع العملين في قسم الإرشاد السياحي.
- الطلاب الدارسين ضمن اختصاص الإرشاد السياحي.

محاور البرنامج التدريبي

اليوم الاول

- مفهوم الإستراتيجية التسويقية السياحية ومتطلباتها وأنواعها
- كيفية إدارة المنشأة السياحية .
- بناء المشروع السياحي وفق استراتيجية تسويقية ناجحة.
- إدارة الفنادق وفق منهجية تعتمد على التوازن بين رضا العميل والتسويق.
- التسويق للفندق عبر اعتماد سلوك واستراتيجية استقبال.
- كيفية جذب السياح إلى المشروع السياحي بفضل الخدمات الراقية التي تقدم.

اليوم الثاني

- تعلم طرق تسويقية متقدمة تشمل التسويق الإلكتروني والترويج عبر وسائل الإعلام المختلفة.
- القدرة على إدارة المنشأة السياحية بطريقة منهجية.

- التعامل مع السياح وبناء الصورة الحسنة للفندق.
- تنمية معارف المشاركين بأهمية خدمة العملاء في تحقيق ميزة تنافسية في مجال السياحة.
- تعريف المشاركين بالركائز الأساسية لتحقيق التميز في خدمة عملاء القطاع السياحي

اليوم الثالث

- تصميم خطة عمل Plan Action للرقى بمستويات الأداء الحالي للخدمات المقدمة لعملاء القطاع السياحي.
- تعريف التسويق بشكل عام وأنواعه الأكثر شيوعا
- مفهوم التسويق السياحي بوجه خاص ومدى أهميته في تحقيق الرؤية والخطط التنموية السياحية
- التعريف بمفهومي الطلب السياحي والعرض السياحي وعلاقتهما ببعض المتغيرات في السوق السياحي
- ما هي الأهداف المهمة للتسويق السياحي التي يسعى لتحقيقها
- الفرق بين التسويق السلعي والتسويق السياحي

اليوم الرابع

- مفهوم استراتيجيات التسويق السياحي واهم أدواته وأنواعه
- أفضل إستراتيجية لكل نوع من أنواع السياحة بما يتماشى مع نشاط المؤسسات
- تحليل المنافسين ودراسة السوق
- تحديد الميزانيات بناءا على الأسواق المستهدفة وانسب الأوقات لبدء الحملات التسويقية
- استخراج التقارير وكيفية توظيفيها في خطة التسويق والمبيعات

اليوم الخامس

- كيفية الاستفادة من الديجيتال في عمل علاقات B2B بديلا عن المعارض الدولية
- وضع حلول للمشاكل المتعلقة بالعملاء والمبيعات وال Operation والتسويق
- كيفية إعادة استهداف عملاء الشركة أو العملاء المحتملين والاستفادة من العملاء المميزين